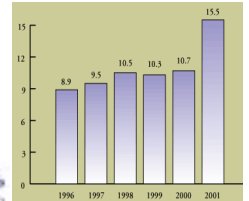
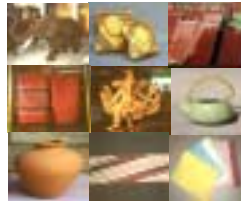
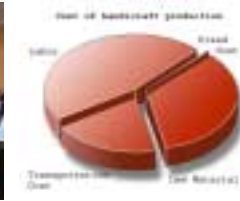


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาว



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มจักษุสาธิตบ้านก้อขาว

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{(1), (3)}

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

อาจารย์นันทมน อีระกุล^{(1), (3)}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ⁽³⁾

พีรพงษ์ ปราบริปู⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

โครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น โดยดำเนินการวิจัยแบบเจาะลึกถึงโครงสร้างทางธุรกิจรอบด้าน และการจัดองค์กรของหน่วยประกอบการ ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการเสนอแนะให้หน่วยประกอบการสามารถนำไปพิจารณาปรับปรุงกิจการของตนได้เป็นอย่างดี

แผนธุรกิจฉบับนี้ เป็น แผนธุรกิจของ กลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาว ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการวิจัยกรณีศึกษาเจาะลึกดังกล่าวแล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจ จะเป็นอย่างไรนั้นย่อมต้องเป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของกิจการเป็นสำคัญ ดังนั้นการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้ จึงเกิดจากการระดมความคิดของกลุ่มประกอบการโดยมีคณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมสำหรับหน่วยประกอบการ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

หน้า

คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	3
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	5
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	7
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	40
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	41
6. ภาคผนวก	42

แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านก้อขาว

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกก้อขาว จัดตั้งเมื่อ ปี 2538 โดยการสหกรณ์นิคม อำเภอเชียงคำ จำกัด จังหวัดพะเยา มีสมาชิกทั้งหมด 33 คน วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มฯ คือ เพื่อให้ชาวบ้านมีรายได้เสริมจากการทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลักของคนในหมู่บ้าน ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตใช้วัตถุดิบจากหญ้าแฝก ซึ่งเป็นเครื่องจักสานที่มีความสวยงามที่แปลกตา และดูมีคุณค่า ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตได้แก่ กระเป๋า กระบาย ภาชนะสานล้อม ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมใช้ในกลุ่มลูกค้า กลุ่มมีเป้าหมายการผลิตประมาณ 2,800 ชิ้นต่อปี หรือมูลค่าการผลิตประมาณ 94,000 บาทต่อปี

การจำหน่าย กลุ่มมีช่องทางหลัก 2 ช่องทาง คือ พ่อค้าคนกลาง และลูกค้ารายย่อย ที่เป็นกลุ่มลูกค้าที่ที่นิยมใช้เครื่องจักสาน ข้าราชการในท้องถิ่น ซึ่งเป็นผู้บริโภคภายในประเทศและต่างประเทศ สำหรับการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ เน้นวิธีการให้เครดิต การแสดงสินค้า และการบริการส่งถึงที่ เพื่อสร้างความพึงพอใจและความสะดวกให้กับลูกค้า

โอกาสธุรกิจและปัจจัยความสำเร็จ

โอกาสทางธุรกิจของกลุ่ม เริ่มมีเมื่อก่อนได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานภายในพื้นที่การผลิตให้รวมกลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์จากหญ้าแฝก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์จักสานค่อนข้างใหม่ มีลักษณะโดดเด่นเฉพาะแตกต่างจากวัตถุดิบจักสานอื่นๆ นอกจากนี้หญ้าแฝกได้รับการสนับสนุนจากโครงการพระราชดำริให้มีการนำหญ้าแฝกสร้างมูลค่าเป็นผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบหลากหลาย และจำหน่ายภายในโครงการหลวงทั่วประเทศ ประกอบกับ รัฐบาลมีนโยบาย “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นแนวคิดที่ต้องการให้แต่ละหมู่บ้านมีผลิตภัณฑ์หลัก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรในท้องถิ่นที่มีอยู่ ให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น และจุดขาย รวมทั้งสนับสนุนส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ทำให้กลุ่มฯ ได้มีการออกร้านและผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้า

สภาพการแข่งขัน ขึ้นอยู่กับรูปแบบของผลิตภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้า โดยกลุ่มฯ เน้นการผลิตให้มีความแตกต่าง โดยให้ความสำคัญด้านคุณภาพ และรูปแบบ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่ม คือ การควบคุมคุณภาพ แหล่งวัตถุดิบแน่นอนสามารถจัดหาได้ในพื้นที่ และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต และกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะตลาดของกลุ่มส่วนใหญ่เป็นการขายส่งร้อยละ 60 ลูกค้าเป็นผู้บริโภคภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งกลุ่มคาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดระดับจังหวัดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45 และตลาดส่งออกร้อยละ 10 สำหรับเป้าหมายยอดขายในปีแรก ๆ ประมาณ 120,000 บาท หรือที่ปริมาณขาย 2,800 ชิ้น

ความได้เปรียบเชิงแข่งขัน

1. วัตถุดิบจัดหาง่าย และไม่ต้องจัดซื้อ ทำให้ต้นทุนการผลิตค่อนข้างต่ำ
2. ผลิตรภัณฑ์ของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ สามารถใช้ร่วมและทดแทนวัตถุดิบที่ใช้จากฐานอื่น ๆ เช่น ไม้ ผักตบชวา เป็นต้น

ความคุ้มค่าในเชิงธุรกิจ

จากการประเมินผลการประกอบการในปี 2545

ยอดขาย	72,370	บาท
กำไรขั้นต้น(ขาดทุน)	(3,950.57)	บาท
อัตรากำไรขั้นต้น	-5.46	%
อัตรากำไรสุทธิ	-6.24	%
อัตราส่วนตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE)	-82.23	%

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร

	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ปริมาณขาย (ชิ้น)	2,800	3,200	3,700	4,000	4,500
ยอดขายมูลค่า (บาท)	120,000	186,000	246,000	309,000	381,000
กำไรขั้นต้น (บาท)	26,000	65,000	99,000	145,000	195,000
อัตรากำไร ขั้นต้น (%)	21.66	35.01	40.31	47.09	51.17
อัตรากำไรสุทธิ (%)	15.85	31.25	37.44	44.83	49.34
อัตราส่วนตอบ แทนต่อเจ้าของ (%)	65.64	66.65	51.36	43.62	37.18
จุดคุ้มทุน (บาท)	5,741	5,957	2,478	2,076	1,889

ตารางที่ 2 ประมาณการระยะเวลาคืนทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ(จริง)	20,037.46	78,200.26	170,361.72	309,186.10	497,551.14
เงินสดรับ(สะสม)	20,037.46	98,237.72	268,599.44	577,785.53	1,075,336.68

เงินลงทุนทั้งโครงการ 20,241.00 บาท

ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 1 เดือน

หมายเหตุ : เงินสดรับ = กำไรสุทธิ + ต้นทุนคงที่

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกก้อขาว เริ่มตั้งแต่ในปี 2538 โดยสหกรณ์นิคมอำเภอเชียงคำ จำกัด จังหวัดพะเยา ได้ทำการจัดฝึกอบรมการจักสานหญ้าแฝกขึ้นในตำบลทุ่งกล้วย และได้รับความสนใจจากหมู่บ้านต่าง ๆ ในหมู่บ้านก้อขาว โดยสมาชิกจากหมู่บ้านร่วมกับสมาชิกจากหมู่บ้านต่าง ๆ ที่เข้าอบรมได้รวมกลุ่มกัน โดยการนำของสหกรณ์นิคมอำเภอเชียงคำ จำกัด ซึ่งได้มีการจักสานหญ้าแฝกจัดจำหน่ายผ่านทางสหกรณ์นิคม โดยสมาชิกจะจักสานและนำมาฝากขายกับทางสหกรณ์นิคม

ปี 2544 ได้รับเงินสนับสนุนการผลิตกระดาษสาจากประเทศออสเตรเลีย (ออสเตรเลีย) เพื่อเป็นเงินจัดตั้งกลุ่มฯ เป็นจำนวนเงิน 10,000 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำไปใช้ในการจัดฝึกอบรมการจักสานหญ้าแฝกในหมู่สมาชิก และในวันที่ 3 ตุลาคม 2544 ก็ได้มีการจัดตั้งกลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาวขึ้น โดยมีสมาชิกทั้งหมด 33 คน และได้แต่งตั้งนางสมคิด บันนา ขึ้นเป็นประธานกลุ่มฯ โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มฯ คือ เพื่อให้ชาวบ้านมีรายได้เพิ่มเติมจากการทำนาซึ่งเป็นอาชีพหลักของคนในหมู่บ้าน

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกกลุ่มฯ จักสานเป็นผลิตภัณฑ์จักสานจากหญ้าแฝก แบ่งได้เป็น 10 ประเภท ซึ่งประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์จำนวนทั้งหมด 21 ชนิด ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3 ผลิตรภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ประเภท	ผลิตรภัณฑ์	ขนาด
1	กระจาดกลม	เล็ก
	กระจาดกลม	ใหญ่
	กระจาดรี	
2	ตะกร้ากลม	
	ตะกร้ารี	ใหญ่
	ตะกร้ารี	เล็ก
	ตะกร้าไวน์	
3	กล่องเอนกประสงค์ทรงสี่เหลี่ยมจัตุรัส	
	กล่องเอนกประสงค์ทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า	
4	โคมไฟ	
5	ครอบขวด	
6	แผ่นรองแก้ว	(ขนาด 5 x 5 นิ้ว)
7	แผ่นรองจาน	(ขนาด 10 x 15 นิ้ว)
8	ที่ใส่ขยะในรถ	
9	ที่ใส่ขยะ (แบบฝรั่ง)	
10	กระเป๋าลายตัวหนอน	
	กระเป๋าลายทึบ	
	กระเป๋าลายดอกแก้ว	
	กระเป๋ารูปหัวใจ	
	กระเป๋ารี	เล็ก
	กระเป๋ารี	ใหญ่

ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติสินค้า

รูปแบบและลวดลายต่างๆ ของผลิตรภัณฑ์ที่สมาชิกได้ทำการจักสานออกมาในปัจจุบัน ส่วนหนึ่งเกิดจากความคิดสร้างสรรค์ และการออกแบบของสมาชิกแต่ละราย ซึ่งได้เริ่มทยอยพัฒนารูปแบบผลิตรภัณฑ์มาตั้งแต่ก่อนที่จะมีการจัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นในปี 2544 ได้แก่ ผลิตรภัณฑ์ประเภท กระเป๋า กระจาด และตะกร้า ชนิดต่างๆ ซึ่งได้จากการฝึกอบรม นอกจากนี้ยังมีผลิตรภัณฑ์ที่นางสมคิด (ประธานกลุ่มฯ) และนางลำดวน(กรรมการ) คิดค้นพัฒนา และดัดแปลงจากงานจักสานจากแหล่งอื่น ได้แก่ ผลิตรภัณฑ์จักสานลายน้ำไหล และลายดอกแก้ว เป็นต้น และอีกส่วนหนึ่งเป็นการผลิตตามแบบของผลิตรภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่งแบบมายังกลุ่มฯ เพื่อให้กลุ่มฯ ทำตัวอย่างส่งไปให้ดู หากลูกค้าพอใจก็จะมีคำสั่งซื้อเข้ามาอีกครั้งหนึ่ง เช่น จานรองแก้ว เป็นต้น

จุดแข็งของสินค้า

1. สินค้าของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ และสามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย
2. วัตถุดิบจัดหาได้ง่าย
3. ใช้ร่วมกับวัตถุดิบอื่น ๆ ได้ เช่น สานล้อมเซรามิกส์ และเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ
4. มีความคงทนแข็งแรงกว่าวัตถุดิบที่ใช้จักสานประเภท ผักตบชวา เชือกกล้วย และป่านปอ เป็นต้น

2. SWOT Analysis ของกลุ่ม ฯ

จากการศึกษาของกลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาว ทั้งในด้านการองค์กร การผลิต การตลาดและการบริหารการเงินของกลุ่ม ฯ สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของกลุ่มได้ดังนี้

จุดแข็ง

1. ด้านการจัดการองค์กร

- 1) กลุ่มฯ มีประธาน ที่มีความสามารถในการจักสาน เป็นที่ยอมรับของสมาชิก และสามารถฝึกสอนแก่สมาชิกได้
- 2) กลุ่มฯ มีนางลำดวน ซึ่งเป็นผู้ที่คอยหาตลาด และชักจูงหน่วยงานให้เข้ามาสนับสนุนกิจกรรมของกลุ่มฯ

2. ด้านการผลิต

- 1) กลุ่มมีบุคคลที่มีทักษะฝีมือในการจักสานของกลุ่มฯ (ประธาน และนางลำดวน) ช่วยเหลือให้คำแนะนำด้านการผลิตแก่สมาชิกในกลุ่มฯ เวลามีปัญหาในการจักสาน
- 2) สมาชิกรับผิดชอบในการจัดหาปัจจัยการผลิตเองทั้งหมด ทำให้กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระในส่วน of ต้นทุนการผลิต
- 3) หญ้าแฝกจัดหาได้ง่าย มีหน่วยงานส่งเสริม
- 4) วัสดุอุปกรณ์ เช่น แบบโฟมสมาชิกสามารถแลกเปลี่ยนกันให้ได้ ช่วยให้เกิดต้นทุนการผลิตได้ทางหนึ่ง

3. ด้านการตลาด

- 1) สินค้าของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ และสามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย ทำให้มีโอกาสขยายตลาดให้กว้างขึ้นกว่าเดิม

- 2) ผลิตภัณฑ์มีโอกาสพัฒนารูปแบบ และลดตายให้เป็นที่ต้องการของลูกค้าได้

จุดอ่อน

1. ด้านการผลิต

สมาชิกกลุ่มขาดทักษะในการผลิต ออกแบบ รูปแบบผลิตภัณฑ์และลดตายใหม่ ๆ

2. ด้านการตลาด

- 1) กลุ่มฯ ยังขาดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทำให้ผู้ที่สัญจรผ่านเข้ามา ไม่รู้ว่ากลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์จักสานหญ้าแฝกจำหน่าย
- 2) การให้เครดิตที่ไม่กำหนดระยะเวลา ก่อให้เกิดความเสี่ยงและรับภาระต้นทุน
- 3) ตลาดของกลุ่มยังอยู่ในวงจำกัด

3. ด้านการเงิน

กลุ่มฯ ยังขาดเงินทุนที่จะนำมาใช้ในการดำเนินงาน เช่น สำหรับใช้ในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จักสานจากสมาชิก และใช้เป็นค่าใช้จ่ายให้สมาชิกไปอบรม ซึ่งจะเป็นอุปสรรคในการพัฒนากลุ่มฯ ให้ก้าวหน้าต่อไปในอนาคต

ข้อจำกัด

ผลิตภัณฑ์จักสานหญ้าแฝก ยังไม่ได้รับการประชาสัมพันธ์จากหน่วยงานให้เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์จักสานผักตบชวา

โอกาส

- 1) กลุ่มฯ ได้รับความช่วยเหลือจากสหกรณ์นิคม อำเภอเชียงคำ จำกัด ในการอำนวยความสะดวกในการจัดรถยนต์ไปส่งตัดหญ้าแฝก และช่วยหาลูกค้าให้กับกลุ่มฯ ทำให้ช่วยลดภาระในการออกไปหาลูกค้าด้วยตัวเอง
- 2) กิจกรรมจักสานหญ้าแฝก เป็นกิจกรรมที่ถูกลงเสริมตามแนวพระราชดำริ ทำให้มีโอกาสขอรับความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ
- 3) กลุ่มฯ ไม่มีคู่แข่งในพื้นที่ เนื่องจากเป็นกลุ่มฯ เดียวในพื้นที่ที่มีการจักสานหญ้าแฝก ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเอกลักษณ์ สามารถส่งเสริมเพื่อให้เป็นที่ต้องการของตลาดได้ง่าย

3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่ม

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกก้อขาว ตั้งเป้าหมายการทำกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ภายใน 5 ปี มีการขยายกำลังการผลิตสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ภายใน 5 ปี และเป็นกิจการกลุ่มมีชื่อเสียงและผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ

4.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

4.2.1 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกก้อขาว ตั้งเป้าด้านยอดขายเพิ่มขึ้น ร้อยละ 15 ภายใน 3 ปี

ภาพรวมของการตลาด

1.กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เป้าหมายหลักของการจำหน่าย

กลุ่มลูกค้าเป็นพ่อค้าส่ง ที่ส่งผลิตภัณฑ์จำหน่ายภายในประเทศและต่างประเทศ

เป้าหมายรองของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไปภายในอำเภอและจังหวัด

2.ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีส่วนแบ่งการตลาด อยู่ในระดับหมู่บ้านเพียง ร้อยละ 5 ระดับจังหวัดมีถึงร้อยละ 40 และมีการส่งออกร้อยละ 7 ซึ่งกลุ่ม ฯ สามารถขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้อีก

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 3 ราย ซึ่งมี ส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. โครงการหลวง ร้อยละ 20
2. พ่อค้าคนกลาง(คุณประสิทธิ์) ร้อยละ 25
3. พ่อค้าคนกลางในอำเภอ ร้อยละ 20

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. พ่อค้าคนกลาง (คุณสุรพล) ร้อยละ 15
2. อาจารย์และข้าราชการ ร้อยละ 20

ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวัง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีส่วนแบ่งการตลาด อยู่ในระดับหมู่บ้านเท่าเดิม ร้อยละ 5 ระดับจังหวัดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45 และการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น ร้อยละ 10 ซึ่งกลุ่ม ฯ สามารถขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้อีก

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 3 ราย ซึ่งมี
ส่วนแบ่งดังนี้ ดังนี้

1. โครงการหลวง ร้อยละ 25
2. พ่อค้าคนกลาง(คุณประสิทธิ์) ร้อยละ 25
3. พ่อค้าคนกลางในอำเภอ ร้อยละ 10

กลุ่ม ฯ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. พ่อค้าคนกลาง (คุณสุรพล) ร้อยละ 30
2. อาจารย์และข้าราชการ ร้อยละ 10

ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) ตะกร้ารี (เล็ก) เพิ่ม 20 % แผ่นรองจาน เพิ่ม 15 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 15 %	ลูกค้าเก่า 60 % ขายส่ง 50 % ขายปลีก 10 % ลูกค้าใหม่ 40 % ขายส่ง 30 % ขายปลีก 10 %	เพิ่มขึ้น 50 %	พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด	การกำหนดราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้าและสอดคล้องกับราคาตลาด	ขยายตลาดไปต่างประเทศ ร้อยละ 10 และตลาดภายในประเทศ เพิ่มขึ้นร้อยละ 30	สร้างแรงจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายทราบถึงแหล่งจำหน่าย ลักษณะผลิตภัณฑ์และกระตุ้นให้มีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม
ระยะปานกลาง (3 ปี) ตะกร้ารี (เล็ก) เพิ่ม 10 % แผ่นรองจาน เพิ่ม 5 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ลูกค้าเก่า 60 % ขายส่ง 50 % ขายปลีก 10 % ลูกค้าใหม่ 40 % ขายส่ง 30 % ขายปลีก 10%	เพิ่มขึ้น 15 %	พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด	1. การตั้งราคาตามคู่แข่งชั้นโดยเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ 2. การตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต โดยพิจารณาจากค่าแรง และลักษณะของผลิตภัณฑ์	ขยายตลาดไปต่างประเทศ ร้อยละ 10 และตลาดภายในประเทศ เพิ่มขึ้นร้อยละ 30	สร้างแรงจูงใจให้กลุ่มเป้าหมายทราบถึงแหล่งจำหน่าย ลักษณะผลิตภัณฑ์และกระตุ้นให้มีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ตารางที่ 4 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น (1 ปี) ตะกรารี (เล็ก) เพิ่ม 15% แผ่นรองจาน เพิ่ม 10 % ผลิตภัณฑ์ อื่นๆ เพิ่ม 20 %	ลูกค้าเก่า 65 % ขายส่ง 45 % ขายปลีก 20 % ลูกค้าใหม่ 35 % ขายส่ง 20 % ขายปลีก 15 %	เพิ่มขึ้น 10 %	1.ออกแบบผลิตภัณฑ์โดย การพัฒนารูปแบบและโดย สามารถดัดแปลงหุ่น ดันแบบ มาใช้เพิ่มขึ้น เพื่อ สร้างรูปแบบให้หลากหลาย 2.พัฒนาการออกแบบ ผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ ให้สอดคล้องกับความต้องการ ของตลาด โดย การจัดหาวิทยากรมา ฝึกอบรมให้กับสมาชิก 3.รับประกันในเรื่อง คุณภาพ เชื้อราและรับคืน สินค้า 4.การพัฒนาการรับประกัน สินค้า โดยเน้นลูกค้าสมาชิก ของกลุ่ม ต้องซื่อสัตย์และ สร้างความไว้วางใจให้ ลูกค้า งบประมาณ 10,000 บาท ถัวเฉลี่ย 5 ปี	1. การตั้งราคาตามคู่แข่งชั้น โดยเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ 2. การตั้งราคาจากต้นทุนการ ผลิตโดยพิจารณาจาก ค่าแรง และลักษณะของผลิตภัณฑ์	1.เพิ่มพ่อค้าคนกลางจังหวัด 2.ฝากขายกับทางหน่วยงาน ราชการ ได้แก่ -สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอ เมืองจังหวัดพะเยา 3.การออกร้าน ทั้งภายในจังหวัด และต่างจังหวัด 4.จำหน่ายผ่านอินเทอร์เน็ต 5.นำระบบขายตรงมาใช้ งบประมาณ 5,000 บาท ถัว เฉลี่ย 5 ปี	วิธีการส่งเสริมการตลาด 1. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่าน อินเทอร์เน็ต 2. ออกร้านแสดงสินค้า วิธีการส่งเสริมการขาย 1.การบริการส่งถึงที่ 2.การให้เครดิตลูกค้าประมาณ 2-3 อาทิตย์ งบประมาณวิธีการส่งเสริม การตลาดและส่งเสริมการขาย 10,000 บาท คิดถัวเฉลี่ย 5 ปี

3.2.2 เป้าหมายด้านการผลิต

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกก่อชาว ตั้งเป้าด้านยอดผลิต ประมาณ 3,700 ชิ้น ภายใน 3 ปี

ภาพรวมของแผนการผลิต

ลักษณะการผลิตของสมาชิกภายในกลุ่มฯ แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ โดยในลักษณะแรก เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และลักษณะที่สอง เป็นการผลิตเพื่อทดลองตลาด ซึ่งจะมีสมาชิกอยู่ 7 รายภายในกลุ่มฯ ที่มีลักษณะการผลิตทั้ง 2 แบบ

ส่วนใหญ่สมาชิกจะเป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการผลิตกันเอง เนื่องจากเป็นการผลิตแล้วนำมาฝากขายกับกลุ่มฯ ยกเว้นในบางกรณี ได้แก่ ในการจัดหาวัตถุดิบที่เป็นหญ้าแฝก กลุ่มฯ จะได้รับการสนับสนุนจากสหกรณ์นิคมอำเภอเชียงคำ จำกัด ในการอำนวยความสะดวกจัดรถสำหรับให้สมาชิกกลุ่มฯ ไปตัดหญ้าแฝกในพื้นที่ต่างๆ โดยสมาชิกกลุ่มฯ ไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ

การกระจายงาน เมื่อกลุ่มฯ ได้รับการสั่งซื้อเข้ามาไม่ว่าจะผ่านมาทางสหกรณ์นิคม ประธานกลุ่มฯ หรือว่านางลำดวน จะมีการเรียกประชุมเพื่อแจ้งให้สมาชิกทราบว่ากลุ่มฯ ได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้า และจะทำการกระจายงานให้กับสมาชิก

ข้อได้เปรียบด้านการผลิต

กลุ่มฯ มีจุดเด่นด้านการผลิต ที่สำคัญ คือ กำลังการผลิต การควบคุมคุณภาพ เทคนิคการผลิต และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต และกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของพ่อค้า และที่สำคัญวัตถุดิบมีในท้องถิ่น

ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่มฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต คือ

1. ปริมาณการผลิตที่แน่นอนเพื่อสร้างความไว้วางใจกับลูกค้าในการสั่งซื้อ
2. การตรงเวลา
3. คุณภาพสม่ำเสมอ รวมถึงการประกันคุณภาพสินค้า

การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิต กลุ่มฯ มีการวางแผนในการจัดหาวัตถุดิบที่เป็นหญ้าแฝกและการรับคำสั่งซื้อ

รายละเอียดกำลังการผลิตปี 2546 ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว (5 ปี) ตะกรารี (เล็ก) เพิ่ม 20 % แผ่นรองจาน เพิ่ม 15 % ผลิตภัณฑ์ อื่นๆ เพิ่ม 15 %	เพิ่มจำนวนแรงงานที่มีทักษะฝีมือและสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด	-	พัฒนารูปแบบการใช้อุปกรณ์การผลิตให้เหมาะสมกับการพัฒนา รูปแบบการผลิตภัณฑ์	พัฒนากระบวนการผลิตให้ต่อเนื่อง และสอดคล้องกับการขยายกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและรักษาระดับมาตรฐานให้สม่ำเสมอ	-
ระยะปานกลาง (3 ปี) ตะกรารี (เล็ก) เพิ่ม 10 % แผ่นรองจาน เพิ่ม 5 % ผลิตภัณฑ์ อื่นๆ เพิ่ม 10 %	เพิ่มจำนวนแรงงานที่มีทักษะฝีมือและสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด	-	พัฒนารูปแบบการใช้อุปกรณ์การผลิตให้เหมาะสมกับการพัฒนา รูปแบบการผลิตภัณฑ์	พัฒนากระบวนการผลิตให้ต่อเนื่อง และสอดคล้องกับการขยายกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและรักษาระดับมาตรฐานให้สม่ำเสมอ	-

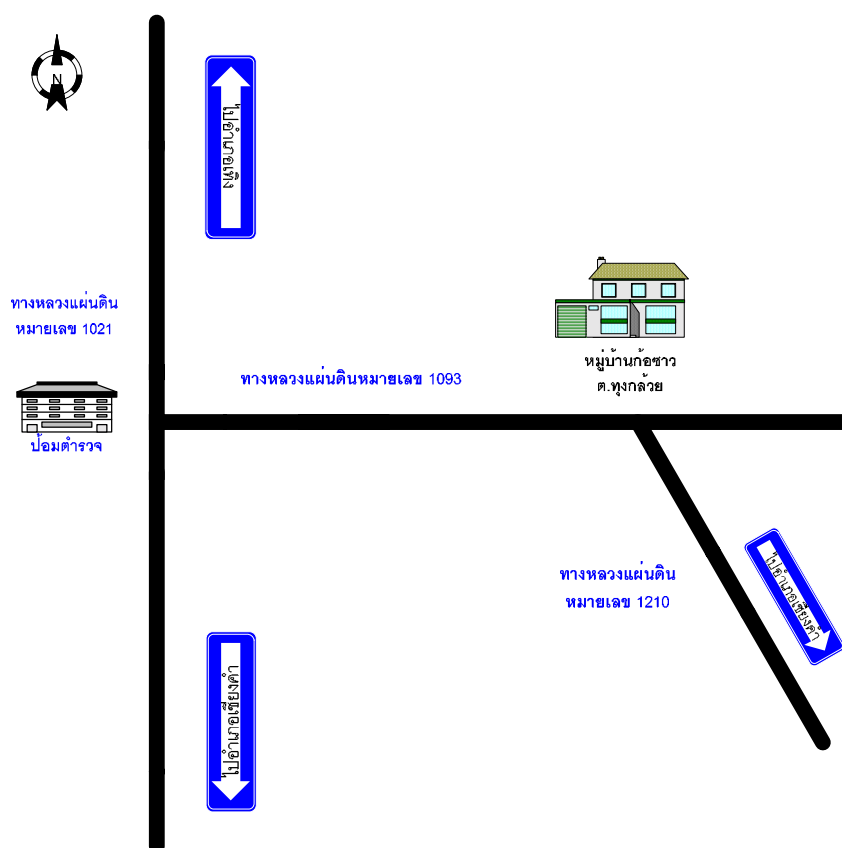
ตารางที่ 6 (ต่อ)

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะสั้น(1 ปี) ตะกรารี (เล็ก) เพิ่ม 15% แผ่นรองจาน เพิ่ม 10 % ผลิตภัณฑ์ อื่นๆ เพิ่ม 20 %	ฝึกอบรมทักษะฝีมือ ด้านรูปแบบอื่น ๆ และ การออกผลิตภัณฑ์ให้ สมาชิก โดยการจ้าง วิทยากรจากหน่วยงาน หรือส่งตัวแทนสมาชิก เข้ารับการฝึกอบรมจาก หน่วยงานต่าง ๆ งบประมาณ 10,000 บาท/ปี	-	ดัดแปลงการใช้หุ่น ให้สามารถผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ หลากหลาย งบประมาณ 1,000 บาท/ปี	-	1.ตรวจสอบหน้าแผนก ให้มีลักษณะ สี ความ ยาว และคุณภาพอื่น ๆ ให้เหมาะสมกับลักษณะ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิต 2.ตรวจสอบคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ทุกขั้นตอน	-

3.2.3 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคน

1. **สถานที่ตั้งของกลุ่ม :** กลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาว ตั้งอยู่ที่ ตำบลทุ่งกล้วย กิ่งอำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดพะเยา โทรศัพท์ 0-5445-5035

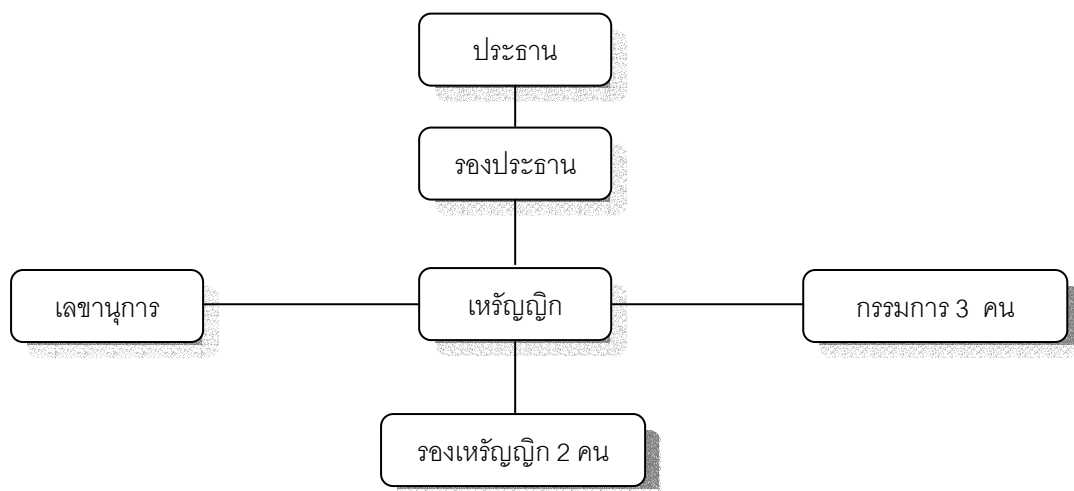
การเดินทางจากตัวเมืองจังหวัดพะเยาไปยังที่ตั้งกลุ่มฯ ใช้เส้นทางหลวงหมายเลข 1021 (พะเยา – เชียงคำ) จากนั้นเลี้ยวไปตามทางหลวงหมายเลข 1093 ประมาณ 8 กิโลเมตร จะถึงที่ตั้งของหมู่บ้านก้อขาว



แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งของกลุ่ม

2. โครงสร้างขององค์กร

กลุ่มฯ ได้มีการจัดตั้งขึ้นในวันที่ 3 ตุลาคม 2544 มีสมาชิกด้วยกันทั้งหมด 33 คน มีการคัดเลือกคณะกรรมการบริหารงานออกเป็นตำแหน่งต่าง ๆ ดังนี้



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างขององค์กรกลุ่ม

รายละเอียดของประวัติของคณะกรรมการบริหารกลุ่ม ฯ และการบริหารงานกลุ่ม ฯ ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 ประวัติคณะกรรมการกลุ่ม

ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ	บทบาทหน้าที่
นางสมคิด ปันนา	ประธานกลุ่ม	50	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	ผลิตตัวขนมจีน	ให้คำแนะนำแก่สมาชิกในการด้านการจักสานและรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าร่วมกับนางลำดวน รวมทั้งประสานงานภายในกลุ่ม
นางหลง ไชยลังกา	รองประธานกลุ่ม	49	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	ค้าขาย	ช่วยเหลืองานประธานตามที่ได้รับมอบหมาย
นางผ่องศรี ประชุม	เลขานุการ	37	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	ขายอาหาร	จัดบันทึกการประชุมและติดตามประธานกลุ่มไปประชุมในสถานที่ต่าง ๆ
นางอำไพ คำทะ	เหรัญญิก	52	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	ทำนา	ดูแลและบริหารด้านการเงิน
นางหมื่น ปิจ๊ะ	รองเหรัญญิก	39	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	ทำนา	ช่วยงานด้านการเงินร่วมกับเหรัญญิก
นางบัวแก้ว วงศ์ประเสริฐ	รองเหรัญญิก	48	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	-	ช่วยเหลือในด้านการเงินร่วมกับเหรัญญิก
นางลำดวน ธนะ	กรรมการ	45	สมรส	มัธยมศึกษาปีที่ 6	ค้าขาย	รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและประสานงานกับสหกรณ์นิคมอำเภอเชียงคำ
นางคำซอน วงศ์ประเสริฐ	กรรมการ	55	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	-	ช่วยงานคณะกรรมการในกลุ่ม
นางแสง สุการี	กรรมการ	47	สมรส	ประถมศึกษาปีที่ 4	-	ช่วยงานคณะกรรมการในกลุ่ม

ตารางที่ 8 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะยาว 5 ปี 1. โครงสร้างองค์กร	1.การจัดตั้งกฎระเบียบ ในเรื่องการจัดสรรผลประโยชน์ การประชุม และแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการตามโครงสร้างองค์กร 2.จัดตั้งกรรมการฝ่ายตลาดเพิ่มขึ้นจำนวน 3 คน
2. สมาชิก	การเพิ่มจำนวนสมาชิก ประมาณ 10 คน
3. สวัสดิการ	กำหนดเงื่อนไขการขายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกมีการหักเข้ากลุ่มร้อยละ 3 ของยอดขาย
ระยะปานกลาง 3 ปี 1. โครงสร้างองค์กร	1.การจัดตั้งกฎระเบียบ ในเรื่องการจัดสรรผลประโยชน์ การประชุม และแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการตามโครงสร้างองค์กร 2.จัดตั้งกรรมการฝ่ายตลาดเพิ่มขึ้นจำนวน 3 คน
2. สมาชิก	การเพิ่มจำนวนสมาชิก ประมาณ 10 คน
3. สวัสดิการ	กำหนดเงื่อนไขการขายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกมีการหักเข้ากลุ่มร้อยละ 3 ของยอดขาย
ระยะสั้น 1 ปี 1. โครงสร้างองค์กร	1. ประชุมกลุ่ม เพื่อปรึกษาหารือในเรื่องกฎระเบียบ การทำงานของ คณะกรรมการและการจัดสรรผลประโยชน์ 2. ฝึกอบรมด้านการตลาดให้คณะกรรมการ
2. สมาชิก	1. รับสมัครสมาชิกเพิ่ม 2. มีการจัดฝึกอบรม ด้านทักษะฝีมือแรงงาน แนวทางในการปรับปรุง ด้านการผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ และการบริหารงาน โดยทำควบคู่ กับแผนการผลิต และแผนการตลาด โดยขอรับการสนับสนุนวิทยากร ในการฝึกอบรม จากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น สหกรณ์นิคม หรือ อบต. เป็นต้น
3. สวัสดิการ	-

3.2.3 เป้าหมายด้านการเงิน

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกก่อสร้าง ตั้งเป้าหมายการทำกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 188,000 บาท ภายใน

5 ปี

1. สรุปข้อมูลทางการเงิน

ตารางที่ 9 พยากรณ์ยอดผลิต

หน่วย : ใบ

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2548	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2549	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2550	อัตราส่วนเพิ่ม (%)
	ปริมาณการ ผลิต	ปริมาณการ ผลิต		ปริมาณการ ผลิต		ปริมาณการ ผลิต		ปริมาณการ ผลิต	
กระดาษกลม (เล็ก)	36	60	67	84	40	108	29	132	22
กระดาษกลม (ใหญ่)	36	60	67	90	50	120	33	135	13
กระดาษรี	30	56	87	88	57	10	- 89	12	20
ตะกร้ากลม	48	80	67	96	20	120	25	135	13
ตะกร้ารี (ขนาดใหญ่)	12	16	33	20	25	27	35	30	11
ตะกร้ารี (ขนาดเล็ก)	96	108	13	120	11	132	10	144	9
ตะกร้าไวนี	80	110	38	135	23	160	19	200	25
กล่องเอนกประสงค์ทรงสี่เหลี่ยมจัตุรัส	204	240	18	264	10	288	9	312	8
กล่องเอนกประสงค์ทรงเหลี่ยมผืนผ้า	30	65	117	97	49	109	12	193	77
โคมไฟ	12	17	42	19	12	24	26	30	25
คลอบขาว	33	65	97	87	34	89	2	102	14
แผ่นรองแก้ว	1,020	1,080	6	1,140	6	1,200	5	1,260	5
แผ่นรองจาน	1,020	1,080	6	1,140	6	1,200	5	1,260	5

ตารางที่ 9 พยากรณ์ยอดผลิต

หน่วย : บาท

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการ ผลิต ปี 2546	ปริมาณการ ผลิต ปี 2547	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปริมาณการ ผลิต ปี 2548	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปริมาณการ ผลิต ปี 2549	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปริมาณการ ผลิต ปี 2550	อัตราส่วนเพิ่ม (%)
ที่ใส่ขยะในรถ	23	35	52	67	91	109	63	120	10
ที่ใส่ขยะ (แบบฝรั่ง)	24	36	50	48	33	60	25	72	20
กระป๋อาลายตัวหนอน	41	75	83	97	29	109	12	138	26
กระป๋อาลายทึบ	36	48	33	60	25	72	20	84	17
กระป๋อาลายดอกแก้ว	23	35	52	57	63	89	56	102	14
กระป๋อารูปหัวใจ	3	5	67	7	40	9	29	11	22
กระป๋อารี (เล็ก)	4	8	100	12	50	16	33	20	25
รวม	2,811	3,279	17	3,728	14	4,051	9	4,491	11

ตารางที่ 10 พยากรณ์ยอดขาย

หน่วย : ใบ

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2548	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2549	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2550	อัตราส่วนเพิ่ม (%)
	ปริมาณการ ขาย	ปริมาณการ ขาย		ปริมาณการ ขาย		ปริมาณการ ขาย		ปริมาณการ ขาย	
กระจาดกลม (เล็ก)	36	60	67	84	40	108	29	132	22
กระจาดกลม (ใหญ่)	36	60	67	90	50	120	33	135	13
กระจาดรี	30	56	87	88	57	10	- 89	12	20
ตะกร้ากลม	48	80	67	96	20	120	25	135	13
ตะกร้ารี (ขนาดใหญ่)	12	16	33	20	25	27	35	30	11
ตะกร้ารี (ขนาดเล็ก)	96	108	13	120	11	132	10	144	9
ตะกร้าไวน์	80	110	38	135	23	160	19	200	25
กล่องเอนกประสงค์ทรงสี่เหลี่ยมจัตุรัส	204	240	18	264	10	288	9	312	8
กล่องเอนกประสงค์ทรงเหลี่ยมผืนผ้า	30	65	117	97	49	109	12	193	77
โคมไฟ	12	17	42	19	12	24	26	30	25
คลอบขวด	33	65	97	87	34	89	2	102	14
แผ่นรองแก้ว	1,020	1,080	6	1,140	6	1,200	5	1,260	5
แผ่นรองจาน	1,020	1,080	6	1,140	6	1,200	5	1,260	5

ตารางที่ 10 (ต่อ)

หน่วย : บาท

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการ ขาย ปี 2546	ปริมาณการ ขาย ปี 2547	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปริมาณการ ขาย ปี 2548	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปริมาณการ ขาย ปี 2549	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปริมาณการ ขาย ปี 2550	อัตราส่วนเพิ่ม (%)
ที่ใส่ขยะในรถ	23	35	52	67	91	109	63	120	10
ที่ใส่ขยะ (แบบฝรั่ง)	24	36	50	48	33	60	25	72	20
กระเป๋าลายตัวหนอน	41	75	83	97	29	109	12	138	26
กระเป๋าลายทึบ	36	48	33	60	25	72	20	84	17
กระเป๋าลายดอกแก้ว	23	35	52	57	63	89	56	102	14
กระเป๋ารูปหัวใจ	3	5	67	7	40	9	29	11	22
กระเป๋ารี (เล็ก)	4	8	100	12	50	16	33	20	25
รวม	2,811	3,279	17	3,728	14	4,051	9	4,491	11

ตารางที่ 11 ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
สินค้าคงเหลือต้นปี	-	-	-	-	-
บวก : วัตถุดิบทางตรง	-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางอ้อม	4,615.54	6,826.00	8,835.34	10,274.42	12,140.00
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	87,872.00	112,220.00	136,052.00	151,660.00	172,347.50
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ค่าเสื่อมราคา (ผลิต)	936.20	936.20	936.20	936.20	936.20
สินค้าที่มีเพื่อขาย	94,423.74	120,982.20	146,823.54	163,870.62	186,423.70
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	-	-	-	-	-
ต้นทุนสินค้าขาย	94,423.74	120,982.20	146,823.54	163,870.62	186,423.70

ตารางที่ 12 ประมาณการค่าใช้จ่าย

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ค่าใช้จ่ายโรงงาน					
ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง(ต้นทุนการผลิต)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(โสหุ้ยการผลิต)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ค่าใช้จ่ายการขาย					
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายด้านขายช่องทาง การจัดจำหน่าย	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ค่าใช้จ่ายบริหาร					
ค่าบริหารจัดการองค์กร	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการบริหาร)	-	-	-	-	-
รวม	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000

ตารางที่ 13 การจ้างงาน

หน่วย : บาท

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงต่อชิ้น	ค่าแรงรวม				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
กระจาดกลม (เล็ก)	66	2,376	3,960	5,544	7,128	8,712
กระจาดกลม (ใหญ่)	79	2,844	4,740	7,110	9,480	10,665
กระจาดรี	79	2,370	4,424	6,952	790	948
ตะกร้ากลม	78	3,744	6,240	7,488	9,360	10,530
ตะกร้ารี (ขนาดใหญ่)	82	984	1,312	1,640	2,214	2,460
ตะกร้ารี (ขนาดเล็ก)	80	7,680	8,640	9,600	10,560	11,520
ตะกร้าไวน์	30	2,400	3,300	4,050	4,800	6,000
กล่องเอนกประสงค์ทรงสี่เหลี่ยมจัตุรัส	30	6,120	7,200	7,920	8,640	9,360
กล่องเอนกประสงค์ทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า	30	900	1,950	2,910	3,270	5,803
โคมไฟ	32	384	544	608	768	960
คลอบขาว	30	990	1,950	2,610	2,670	3,053

ตารางที่ 13 (ต่อ)

หน่วย : บาท

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรงต่อชิ้น	ค่าแรงรวม				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
แผ่นรองจาน	27	27,540	29,160	30,780	32,400	34,020
ที่ใส่ขยะในรถ	30	690	1,050	2,010	3,270	3,600
ที่ใส่ขยะ (แบบฝรั่ง)	30	720	1,080	1,440	1,800	2,160
กระป๋อลายตัวหนอน	110	4,510	8,250	10,670	11,990	15,125
กระป๋อลายทึบ	110	3,960	5,280	6,600	7,920	9,240
กระป๋อลายดอกแก้ว	150	3,450	5,250	8,550	13,350	15,263
กระป๋อรูปหัวใจ	130	390	650	910	1,170	1,430
กระป๋อรี (เล็ก)	130	520	1,040	1,560	2,080	2,600
รวม		87,872	112,220	136,052	151,660	172,348

ตารางที่ 14 ประมาณการงบประมาณโครงการ

รายการ เงินทุนหมุนเวียน	แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงิน ทั้งสิ้น (บาท)
	หนี้สิน (บาท)		ส่วนของเจ้าของ (บาท)	
เงินสด			15,000.00	15,000.00
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
วัสดุคงคลัง				-
				15,000.00
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			-	-
เครื่องจักร			-	-
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่าย สินค้า			5,241.00	5,241.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
ยานพาหนะ			-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
				5,241.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
				-
			รวม	20,241.00

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาว
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 พฤษภาคม 2545

	หน่วย : บาท
ขาย	72,370.00
<u>หัก ต้นทุนสินค้าขาย</u>	76,320.57
กำไรขั้นต้น	- 3,950.57
<u>หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</u>	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	735.00
ค่าเช่า	-
ค่าเสื่อมราคาและค่าสิ้นเปลืองแรง	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	735.00
กำไรจากการดำเนินงาน	- 4,685.57
รายได้อื่นๆ	173.00
<u>หัก ดอกเบี้ยจ่าย</u>	-
กำไรก่อนหักภาษี	- 4,512.57
<u>หัก ภาษี</u>	-
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	- 4,512.57

กลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาว
งบดุล
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 พฤษภาคม 2545

หน่วย : บาท

สินทรัพย์	
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>	
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	1,324.63
ลูกหนี้การค้า	-
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	-
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงคลัง	-
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	-

รวมสินทรัพย์สินหมุนเวียน	1,324.63
สินทรัพย์ถาวร	
ที่ดิน	-
อาคาร	-
เครื่องจักร / อุปกรณ์	4,681.00
ยานพาหนะ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	560.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,078.20
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	4,162.80
สินทรัพย์อื่น ๆ	
รายการในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	5,487.43
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สินหมุนเวียน	
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-
หนี้สินระยะยาว	
เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	10,000.00
กำไรสะสมต้นงวด	-
บวก กำไรสุทธิ	- 4,512.57
กำไรสะสมปลายงวด	- 4,512.57
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	5,487.43
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	5,487.43

ตารางที่ 15 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มจักสานหญ้าแฝกบ้านก้อขาว

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่ม
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	1,324.63
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	13.19
2) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	17.38
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม	
Degree of Financial Leverage	1.04
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	- 6.24
2) อัตราส่วนกำไรเบ็ดเตล็ดต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	- 5.46
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-
4) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	- 82.23
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	- 85.39
2) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	- 82.23

ตารางที่ 16 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ขาย	120,525.00	186,145.00	245,985.00	309,695.00	381,788.75
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	94,423.74	120,982.20	146,823.54	163,870.62	186,423.70
กำไรเบื้องต้น	26,101.26	65,162.80	99,161.46	145,824.38	195,365.05
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	19,101.26	58,162.80	92,161.46	138,824.38	188,365.05
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	19,101.26	58,162.80	92,161.46	138,824.38	188,365.05
หัก ภาษี (อัตรา %)	-	-	-	-	-

ตารางที่ 16 (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	19,101.26	58,162.80	92,161.46	138,824.38	188,365.05
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	19,101.26	58,162.80	92,161.46	138,824.38	188,365.05
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	19,101.26	58,162.80	92,161.46	138,824.38	188,365.05
กำไร (ขาดทุน) สะสม	19,101.26	77,264.06	169,425.52	308,249.90	496,614.94

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		120,525.00	186,145.00	245,985.00	309,695.00	381,788.75
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ		120,525.00	186,145.00	245,985.00	309,695.00	381,788.75
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		-	-	-	-	-
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		5,000.17	7,010.20	9,002.79	10,394.34	12,295.47
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง		87,872.00	112,220.00	136,052.00	151,660.00	172,347.50
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00

ตารางที่ 17 (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	5,241.00					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	5,241.00	100,872.17	127,230.20	153,054.79	170,054.34	192,642.97
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยอดยกมา		4,759.00	74,411.83	133,326.63	226,256.84	365,897.49
รวมเงิน	5,241.00	19,652.83	58,914.80	92,930.21	139,640.66	189,145.78
บวก ทุนส่วนของผู้เจ้าของ	10,000.00					
เงินกู้ระยะสั้น	-	50,000.00				
เงินกู้ระยะยาว		20,000.00				
ชำระคืนเงินต้น		-	10,000.00	10,000.00	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	1,800.00	900.00	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	4,759.00	74,411.83	133,326.63	226,256.84	365,897.49	555,043.28

ตารางที่ 18 ประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	4,759.00	74,411.83	133,326.63	226,256.84	365,897.49	555,043.28
ลูกหนี้		-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		384.63	568.83	736.28	856.20	1,011.67
วัสดุคงคลัง		-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	4,759.00	74,796.46	133,895.46	226,993.12	366,753.70	556,054.94
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	-	-	-	-	-	-
เครื่องจักร	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	5,241.00	5,241.00	5,241.00	5,241.00	5,241.00	5,241.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 18 (ต่อ)

หน่วย : บาท

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	-	-	-	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	5,241.00	5,241.00	5,241.00	5,241.00	5,241.00	5,241.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม		936.20	1,872.40	2,808.60	3,744.80	4,681.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	5,241.00	4,304.80	3,368.60	2,432.40	1,496.20	560.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอการตัดจ่าย						
สิทธิการใช้สินทรัพย์						
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
	10,000.00	79,101.26	137,264.06	229,425.52	368,249.90	556,614.94

ตารางที่ 18 (ต่อ)

(หน่วย : บาท)

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินเบิกเกินบัญชี	-	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
เงินกู้ยืมระยะยาว						
รวมหนี้สินระยะยาว						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		19,101.26	77,264.06	169,425.52	308,249.90	496,614.94
รวมส่วนของเจ้าของ	10,000.00	29,101.26	87,264.06	179,425.52	318,249.90	506,614.94
	10,000.00	79,101.26	137,264.06	229,425.52	368,249.90	556,614.94

ตารางที่ 19 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
มูลค่าขาย	120,525.00	186,145.00	245,985.00	309,695.00	381,788.75
ต้นทุนคงที่	936.20	936.20	936.20	936.20	936.20
ต้นทุนผันแปร	100,872.17	127,230.20	153,054.79	170,054.34	192,642.97
จุดคุ้มทุนกำไร	5,741.44	2,957.98	2,478.11	2,076.30	1,889.71

4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ตารางที่ 20 การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน</u> 1.คุณภาพผลิตภัณฑ์ลดลงเมื่อมีการขยายการผลิต	ตั้งเงื่อนไขการรับซื้อให้กับสมาชิก และมีการตรวจสอบคุณภาพอย่างเข้มงวด
2. แนวโน้มการขาดแคลนวัตถุดิบ	วางแผนปลูกตามขอบสระน้ำเพิ่มเติมจัดสรรงบประมาณ 1,000 บาทต่อปี
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก</u> 1. ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า	ออกร้านโดยขอรับการสนับสนุนการจัดทำแผ่นพับจาก อบต.
2. ยอดขายไม่ตรงตามเป้า เนื่องจากมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น	1.ปรับปรุงคุณภาพให้ดีขึ้น 2.พัฒนารูปแบบให้หลากหลาย งบประมาณ 5,000 บาทถ้วนเฉลี่ย 5 ปี

5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

ตารางที่ 21 สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

กลยุทธ์และแผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
แผนการตลาด <u>1.ส่งเสริมการขาย</u>	คำโฆษณาประชาสัมพันธ์และออกร้านแสดงสินค้า	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
<u>2. ผลิตภัณฑ์</u>	1.พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ 2. การรับประกันสินค้า	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
3.ช่องทางการจำหน่าย		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
แผนการผลิต ^{1/}	1. ฝึกอบรม 2. ศึกษาดูงาน 3.พัฒนาและปรับปรุงหุ่น	7000 3000 1,000	7000 3000 1000	7000 3000 1000	7000 3000 1000	7000 3000 1000
แผนการจัดองค์กร ^{1/}	1.อบรมคณะกรรมการฝ่ายตลาด 2. ศึกษาดูงาน	3000 5000	3000 5000	3000 5000	3000 5000	3000 5000
แผนการเงิน	-	-	-	-	-	-
แผนจัดการความเสี่ยง	1.ปลูกหญ้าแฝก 2.พัฒนารูปแบบและออกร้าน	1,000 1,000	1,000 1,000	1,000 1,000	1,000 1,000	1,000 1,000
รวม		26,000	26,000	26,000	26,000	26,000

หมายเหตุ ^{1/} งบประมาณแผนการเงินด้านการผลิตและองค์กรขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงาน

6. ภาคผนวก

กระบวนการผลิต

การจักสานผลิตภัณฑ์หญ้าแฝก มีขั้นตอนเริ่มตั้งแต่หญ้าแฝกสดที่จัดเก็บได้ นำไปลวกในน้ำร้อนโดยใช้เวลาประมาณ 3 นาที (แฝก 10 กระสอบ) ใช้เวลาในการลวกประมาณ 2 ชั่วโมง) จากนั้นนำไปตากแดดให้แห้ง และนำเข้าเตาอบก้ามะถันประมาณ 16 ชั่วโมง หญ้าแฝกที่อบเสร็จจะนำมาคัดขนาดตามการใช้งาน โดยแบ่งขนาดเส้นแฝกตามการใช้งานดังนี้

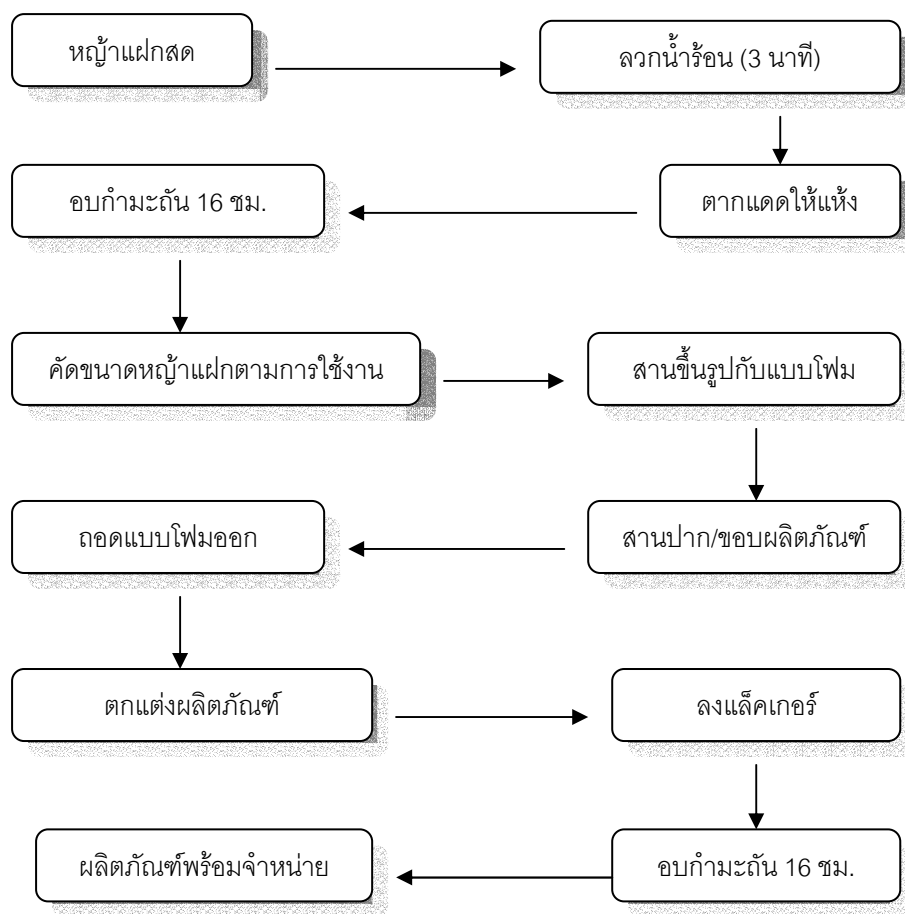
- เส้นแฝกขนาดใหญ่ ใช้สำหรับทำเสี้ยนยืนในการจักสาน นอกจากนี้เส้นแฝกจะต้องมีความแข็งแรง มีลักษณะเป็นเส้นตรง และนุ่ม
- เส้นแฝกสำหรับสานเป็นเส้นถัก (มักเรียกว่าแฝกกลาง) โดยเลือกจากเส้นแฝกที่เป็นเส้นกลม
- เส้นแฝกสำหรับทำเปีย โดยจะเลือกจากเส้นแฝกที่มีขนาดเล็กถัดจากแฝกที่ใช้เป็นเส้นถัก และต้องมีความเหนียว ซึ่งจากการสัมภาษณ์ เส้นแฝกที่ใช้เปียและทำเกลียวจะนำไปแช่น้ำไว้ประมาณ 15 - 30 นาที และห่อด้วยกระดาษก่อนที่จะทำการเปียหรือเกลียว เพื่อให้เส้นเปียหรือเกลียวที่ได้มีความเหนียว
- เส้นแฝกสำหรับทำเกลียว โดยเลือกจากเส้นแฝกที่มีขนาดเล็กที่สุด

ในการคัดขนาดของเส้นแฝก จะใช้เข็มหมุดจิกเส้นแฝกให้ได้ตามขนาดที่ต้องการตามการใช้งาน และมีความที่สม่ำเสมอ จากนั้นนำแฝกที่ได้ไปสานขึ้นรูปกับแบบโฟมโดยใช้แฝกเสี้ยนยืนสานขึ้นรูปพร้อมกับการสานเส้นแฝกขนาดอื่นๆ ซึ่งในขั้นตอนของการสานนี้จะใช้เข็มหมุดปักยึดเส้นแฝกให้ติดกับแบบโฟม ทั้งนี้เพื่อให้ง่ายต่อการสานและเส้นแฝกที่สานขึ้นรูปมีระเบียบสวยงาม

ในขั้นตอนสุดท้ายของการสาน จะทำการสานขอบปาก(เปียปาก)ผลิตภัณฑ์ ก่อนที่จะมีการถอดแบบโฟมออก และทำการตกแต่งผลิตภัณฑ์ โดยใช้กรรไกรหรือกรรไกรตัดเล็บในการตกแต่งเส้นแฝกที่ไม่เรียบร้อย หลังจากนั้นนำไปลงแล็คเกอร์ และนำไปอบก้ามะถันอีก ประมาณ 16 ชั่วโมง ก็จะได้ผลิตภัณฑ์ที่เสร็จสมบูรณ์

ผลิตภัณฑ์ที่อบเสร็จแล้ว จะแขวนทิ้งไว้ในที่อากาศถ่ายเทได้สะดวก เพื่อกำจัดกลิ่นก้ามะถัน ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 6 วัน กลิ่นก้ามะถันจึงจะหมดไป

ขั้นตอนในการผลิต สามารถแสดงได้ตามแผนภาพดังต่อไปนี้



แผนภาพที่ 3 ขั้นตอนในการจักสานกล้วยไม้